

2020年3月期 決算説明会 質疑応答

Q1. アイカ・アジア・パシフィック（AAP）の足元の状況と利益増減分析の実績と予想を教えてください。

A1. 新型コロナウイルス感染症の影響により、一部の生産拠点においては稼働が停止しました。

中国は、南京や広東などの大規模工場の場合は比較的早く政府から再稼働の許可がありました。瀋陽や昆山など比較的小さな工場はなかなか許認可がおりず再稼働まで時間を要しました。また、現在においても平常時を若干下回る稼働状況です。

ニュージーランドは、政府方針により稼働停止が1ヶ月と長く続きました。今は通常の稼働に戻っています。今、最も懸念しているのはインドネシアです。オムツ用接着剤など生活必需品向けの生産は止まっていますが、建材用接着剤などの生産が一部停止しており、全面的な稼働復旧には時間がかかる見通しです。

また、2020年3月期のAAP売上実績は約498億円と対前年96.5%でしたが、為替換算差額20億円を除くと、前年比99.4%とほぼ横ばいでした。一方で販売量は、4.5%伸びており、原材料低下によって数%の売価低下がおきていたと考えています。一方、原材料が利益面に与えた影響につきましては、地域や商品によってかなり状況が異なり、一概には言えないため、回答を控えさせていただきます。

※ 説明資料の42ページ参照

Q2. 建装建材セグメントにおける海外グループ会社の落ち込み予想の要因、および足元の状況を教えてください。

A2. 最大の要因は操業度の低下です。

まず、既存のビジネスについて申し上げますと、上期は売上で約20%のマイナスを想定しており、足元も同様の状況です。下期につきましては、ベトナム・中国が寄与し、売上・利益ともに前年同等と見込んでいます。これにより、通期で5億円程度の減益が出ると考えています。

また、新規連結についてですが、1-4月のウィルソナート中国・タイの売上が対前年約70%でしたので、利益は買収時想定より減少する見通しです。そこにのれん償却が10億円程度加わりますので、初年度は2億2,000万円の減益要因になってしまう見通しです。

よって、既存ビジネスと新規連結、あわせて、通期7億8,000万円の減益を予想しております。

※ 説明資料の13ページ・18ページ参照

Q3. AS 商品の実績と予想について教えてください。

A3. AS 商品の前期実績は、タイル用接着剤、簡易施工型メラミン化粧板、人造石フィオレストーン、機能性セラールなどが牽引し、売上 150 億円、対前年 111%と伸長しました。

今期予想は、10%以上の伸びを目標としておりますが、新型コロナウイルス感染症の影響により厳しい目標となります。抗ウイルス建材「ウイルテクト」などの牽引により、達成したいと考えております。

Q4. 設備投資予定額 70 億円の内訳を教えてください。

A4. AAP の増産設備等に 18 億円、機能材料の新商品開発に繋がる設備投資に 10 億円、その他、アイカテック建材の生産キャパシティ増強に資する設備投資、既存設備の更新投資、環境対応投資などがあります。

Q5. IT 投資の進捗はいかがでしょうか。

A5. 基幹系 IT システムの刷新は、ベンダーとともに開発を進めており、テスト段階に入るところです。テストの結果次第で、早ければ 8 月、遅くとも正月前後で導入予定です。今回の業績予想においては、8 月に導入する前提で償却等を織り込んでいます。

Q6. 市場前提として、海外の建装建材は下期から回復すると見ている背景を教えてください。

A6. 上期は化成品、建装建材ともにマイナス 20%、下期は化成品がマイナス 10%、建装建材が±0%と予想しています。その背景には市場の違いがあります。化成品は、建築用塗の他に服・靴・自動車・電子材料・工業用など用途が多岐に渡ります。一部の市場（服・靴・自動車など）では回復が遅れるのではと見ており、それが建装建材との差に現れています。

また、中国では景気対策のために病院・学校等の公共投資が強まると見込んでおります。当社は、病院・学校建築市場向けに強い販路を持っている中国子会社を有しています。

加えて、新型コロナウイルス感染症の影響が少なく景気の落ち込みが比較的小さいベトナムにおいては、新工場の操業赤字が解消し、M&A で新規の販売会社が加わり、製造販売体制が整いますので、比較的強気の業績を見込んでいます。

※ 説明資料の 13 ページ参照

Q7. ナフサ価格下落による増益影響について説明ください。

A7. 21/3 期のナフサ価格下落による増益額は、化成品・建装建材合計で約 4 億円と予想しています。これは、今期の販売量および購買量の低下を加味したものです。

※ 説明資料の 13 ページ参照

Q8. メラミンタイルの実績と今期の見通しを教えてください。

A8. 前期実績は売上 2,000 万円に留まりました。大型商業施設においては、大面積での耐久性を見るためのテスト施工をさせていただいている段階です。新型コロナウイルス感染症の影響で来客数が減り、耐久性試験期間が伸び、テストに遅れが出ています。一方で、標準採用案件が決定するなどの明るい材料も出ております。5 年後に売上 30 億円を見込んでいます。

Q9. 国内の営業活動の再開状況について教えてください。御社が大丈夫でも、相手方が動かない等で、売上が進捗しないリスクは高いでしょうか。

A9. 当社は営業活動を停止しておりませんが、ショールームは一時全て休館しました。現在、東京以外は再開を決めました。東京ショールームは、元々予定していた定期改修を行っており休館しています。周囲の状況としましては、ゼネコンが一時工事を停止していたり、ハウスメーカー等がショールームを休館しております。このような状況は、2-3 ヶ月後の売上に影響するものと予想しております。そういった状況をふまえて、第 1Q は 2 割超の売上減、第 2Q は 1 ~ 2 割の売上減を予測しています。

Q10. 建装建材セグメント海外の上期売上前提は、ウィルソナート寄与分を加味してマイナス 20% なのでしょうか。

A10. 新規連結は含まれておらず、ウィルソナートは加味しておりません。

※ 説明資料の 13 ページ参照

Q11. 建装建材における国内、海外、住宅、非住宅向けの上期、下期見通しについて教えてください。

A11. 新型コロナウイルス感染症の影響を加味する前の、アイカ需要期にずらし込みの国内着工予測は、住宅がマイナス 5.6%、非住宅がマイナス 6.7% でした。

そのようなマイナス環境に、更に新型コロナウイルス感染症の影響を加味し、上期マイナス 15%、下期マ

イナス 5%、通期マイナス 10%と予測しています。

海外は、上期はマイナス 20%と大きく影響を受けてしまいましたが、下期は中国やベトナムが寄与し±0%となり、通期でマイナス 10%と予測しています。海外は、住宅/非住宅をわけていませんが、売上構成の中心は非住宅向けとみております。

※ 説明資料の 13 ページ参照

Q12. 海外化成品セグメントの下期マイナス 10%が、マイナス見通しの理由を教えてください。

A12. アイカ・アジア・パシフィック（AAP）については、中国は再稼働し始めました。ベトナムも比較的堅調です。インドネシアは、まだ稼働状況が低く懸念が残る状況です。ニュージーランドやタイは一時期止まっていましたが復活しつつあります。それらの状況を総合的に勘案し下期はマイナス 10%程度と見えています。台湾のエバモア社（EMC）は、靴などの日用品向け樹脂を扱っており需要落ち込みが大きく、下期マイナス 20%と見えています。

ちなみに、化成品の海外子会社は全て 1-12 月決算のため、下期とは 7-12 月を指します。国内と比べると下期が早く始まってしまうことから、下期までコロナウイルス対策による稼働低下が影響すると考えています。

※ 説明資料の 13 ページ、42 ページ参照